

# Titre professionnel Négociateur technico commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ISIM  
Markovski  
06.25.76.77.58  
contact@isim.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)

### Conditions d'accès :

RAS

### Prérequis pédagogiques :

• Avoir une grande rigueur et un respect de la confidentialité. • Avoir réussi les tests de positionnement d'entrée en formation. • Avoir validé un diplôme ou un titre RNCP de niveau 4 (BAC) ou bénéficier d'une expérience professionnelle reconnue par le titre.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Cette formation vise à former des professionnels capables de développer et gérer un portefeuille client dans un environnement compétitif et en constante évolution. Le négociateur technico-commercial maîtrise les techniques de prospection et de négociation, élabore des solutions personnalisées et assure leur suivi pour optimiser la satisfaction client et fidéliser les entreprises partenaires. Les compétences acquises incluent la veille stratégique, l'analyse des tendances du marché, la gestion des indicateurs de performance, ainsi que la conception d'offres respectueuses des enjeux de transition écologique.

## Contenu et modalités d'organisation

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre : - Assurer une veille commerciale - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales - Prospecter un secteur défini - Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : - Représenter l'entreprise et valoriser son image - Concevoir une proposition technique et commerciale - Négocier une solution technique et commerciale - Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte - Optimiser la gestion de la relation client

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00591366	du 02/04/2025 au 19/06/2026	Bordeaux (33)	ISIM		MON COMPTE FORMATION	FPC
00591354	du 02/04/2025 au 19/06/2026	Bordeaux (33)	ISIM		Non éligible	Contrat app